L'Avenir de Québec

H. d'Hellencourt

L'Avenir de Québec

Texte

d'une Conférence donnée le 16 décembre 1913

à

l'Académie Commerciale de Québec

par

M. H. d'Hellencourt

Rédacteur en chef du " Soleil "

Monsieur le Directeur,

Mesdames et Messieurs,

Permettez-moi de débuter par un aveu: en acceptant l'invitation du révérend frère Directeur, j'ai fait violence à toutes mes habitudes, j'ai trahi toutes mes plus solennelles résolutions. Je serai tenté de dire les meilleures de mes bonnes résolutions: vous en jugerez d'ailleurs.

Je m'étais promis ,en effet, de ne jamais faire de discours ni de conférence, et cela pour une raison qui me paraît inattaquable,—quand, comme moi,—on est obligé, par devoir, de servir quotidiennement au public et à cœur d'année, et pendant des lustres, des sermons, épîtres, admonitions et autres amenités dites éditoriales, il m'a toujours semblé que, par décence, par charité, il convient de ne pas infliger, par surcroît au public les chansons de notre bavardage.

Si vous voulez être sincères, vous m'accorderez que mes bonnes résolutions sont d'excellentes résolutions, des résolutions d'intérêt public?

Aussi, je ne me fais pas illusion: j'ai peur, grand peur que vous, mes jeunes amis, vous surtout, dont on dit que l'âge est sans pitié—et on dit vrai, je le sais, car je l'ai eu votre âge—j'ai bien peur que vous—et bien d'autres n'en veniez à la conclusion que j'aurais bien dû ne pas manquer à d'aussi excellentes résolutions. D'ailleurs, si vous voulez le savoir c'est, avant même de commencer ma propre conclusion.

J'ai pour excuse à vous offrir et pour consolation, qu'en acceptant l'invitation de Monsieur le directeur, il ne m'est jamais venu à l'idée qu'il ne s'agit d'autre chose que d'une causerie à la bonne franquette, la causerie d'un grand frère ainé qui raconte à ses cadets ses impressions de voyage à travers la vie.

Comme sujet de notre causerie, j'ai pris celui qui entre parents m'a paru d'un intérêt certain: l'avenir de la maison familiale: l'avenir de Québec.

Mais je ne voudrais pas laisser subsister la moindre équivoque et malheureusement ce titre, il m'a paru depuis, s'y prêterait aisément.

Ce n'est point mon intention de vous convier à chanter un cantique en l'honneur de votre bonne ville de Québec, de son passé glorieux, des rêves grandioses qu'un coeur patriote peut légitimement bâtir sur les assises de ce passé glorieux.

Nous allons, si vous le voulez bien, laisser de côté et la rhétorique et la littérature et le sentiment et les rêves, pour ne nous occuper que de choses prosaïques: de choses matérielles, de l'avenir commercial, industriel de Québec et de votre avenir à vous, conséquemment, votre avenir d'homme, obligé de gagner, puisque nous sommes condamnés tous, son pain et celui de sa famille.

Ce n'est point, ce ne doit point être un sujet d'intérêt platonique que celui de l'avenir de Québec, mais bien au contraire un sujet d'intérêt pratique, et pour vous, pour nous tous, un sujet angoissant, poignant, puisque, pour peu que vous vouliez y réfléchir, de cet avenir doit forcément dépendre nos propres chances d'avenir individuel.

D'autre part, l'avenir de Québec sera ce que *sauront le faire* les citoyens de Québec. Si grandes que puissent être les chances de développement, les occasions d'activité progressive et fructueuse que la nature, les conditions économique et les milles facteurs imprévus pourront offrir à Québec, si ses citoyens, pour une raison ou pour une autre, ou sont indifférents, ou sont inaptes à apercevoir ces chances, à tirer parti de ces occasions, notre avenir, l'avenir de Québec sera condamné à une stagnation ,a un enlisement dont l'aboutissant ne saurait être que la déchéance.

Ces considérations générales trop évidentes pour qu'il me soit nécessaire de m'y attarder, justifieront la division de cette causerie en deux chapitres: d'abord l'exposé des avantages et opportunités que nous pouvons normalement entrevoir comme devant échoir à Québec, soit dans le présent, soit dans un avenir prochain;

D'autre part un examen des conditions qui nécessairement devront être acquises pour permettre aux citoyens de Québec de pouvoir tirer parti de leurs chances, avec profit et en temps opportun.

Vous m'accorderez que, pour pouvoir convaincre les citoyens de Québec, vous plus particulièrement mes jeunes amis, vous les forces vives de demain— de la nécessité de se préparer à jouer ce rôle—nécessité qui entraine forcément des devoirs et des sacrifices—il me faut d'abord essayer de vous convaincre de la réalité de ces chances d'avenir pour Québec.

Il est évident que si vous n'avez pas solidement assise dans votre tête la conviction de ces chances d'avenir, si, en un mot, vous n'avez pas confiance, une confiance raisonnée, mais inébranlable dans l'avenir de votre ville il serait vain, inutile, d'espérer vous convaincre de la nécessité de l'effort personnel, de la nécessité d'une préparation au rôle que je prétends que vous serez appelé à jouer.

Il faut bien nous l'avouer, et cela frappe étrangement quiconque ayant vécu ailleurs sur ce continent d'Amérique, prend contact avec la mentalité de Québec—il faut le confesser: nous n'avons pas confiance dans l'avenir de Québec.

Oh! je sais bien ce qu'on pourrait me répondre: qu'il suffit d'ouvrir les oreilles, d'écouter autour de soi, sur la rue, dans les bureaux, partout, pour constater que les québecois, bien au contraire, ne cessent de parler de leurs rêves d'avenir. De fait, je le reconnais, c'est assurément le sujet le plus habituel, le plus constant des conversations entre nos concitoyens.

Mais parler, rêver, discuter: cela n'est point synonyme de confiance; il s'en faut! Quand on est convaincu d'une chose on cesse de la discuter. Quand on a confiance dans une affaire on ne cherche pas à en parler avec le premier venu, et à tout bout de champ!

Loin de moi, la pensée de venir dénigrer le patriotisme de mes concitoyens. Je le crois au contraire très vivace et je sais que tous rêvent pour Québec, de magnifiques destinées.

Ils en rêvent, c'est bien cela, mais ils en doutent, hélas! sans même oser se l'avouer. Ils n'ont point encore acquis la conviction ni cimenté la confiance chez eux dans les certitudes d'avenir de Québec.

Or, c'est là un très fâcheux travers, surtout en présence de la confiance invincible, si solidement proclamée autour de nous, par les citoyens des autres villes. Comment pourrions-nous espérer impressionner les autres et leur inculquer une conviction que nous même ne possédons pas?

Et puis! des rêves, des spéculations, de nos jours, sur cette terre d'Amérique, vous le savez comme moi, cela ne monte pas à grand chose au point de vue de l'apostolat, de la propagande en faveur de Québec.

Si jamais, à aucune époque et en aucun pays le vieux dicton: "un bon tient vaut mieux que deux tu l'auras", a été en honneur, c'est bien au Canada, en l'an 1913!!

On ne base pas la conviction ferme et agissante sur des rêves. Aussi, mon ambition serait, ce soir, de vous fournir ces bases stables, solides inébranlables sur lesquelles asseoir désormais votre confiance, une confiance aveugle dans l'avenir de Québec.

Pour assurer cette confiance inébranlable, il nous faut, évidemment, la justifier par une certitude. Une seule bonne et valable raison, doit suffire, mais, il la faut: convaincante et décisive.

Or, à quoi servirait de vous répéter que la nature nous a dotés d'avantages exceptionnels pour la création à Québec, d'un grand et merveilleux port? que nous avons des étendues et des profondeurs d'eau où pourrait mouiller à l'aise la majeure partie des flottes de la Grande-Bretagne?

A quoi, bon? ces avantages naturels incontestables, à quoi nous ont-ils servi depuis quarante ans? ont-ils empêché le trafic océanique de déserter notre hâvre?

A quoi, nous servirait encore de spéculer sur les avantages, non moins connus et non moins certains, que notre position nous offre, pour permettre de prolonger à l'automne ou de dévancer au printemps la période habituelle de navigation océanique sur le Saint-Laurent?

Nous savons, par expérience, une expérience trop certaine, et trop longue—malheureusement!—que ces avantages ne pèsent guère dans la balance auprès des intérêts du commerce.

Il s'agit donc de sortir de ces sentiers inutilement battus et rebattus il nous faut chercher ailleurs.

Point n'est besoin d'aller bien loin pour le trouver ce facteur nouveau, ce facteur décisif—le fait nouveau—qui va nous offrir cette certitude ,ce gage d'avenir: c'est la construction du Transcontinental national.

Veuillez réfléchir un instant: demandez-vous ce qui nous a manqué, à Québec, ce qui nous a manqué d'évidemment essentiel au point de vue des besoins de la navigation, pour que tous les autres avantages

dont nous disposions de toute évidence, aient été impuissants, de nul effet.

Ce qui nous a manqué, jusqu'ici, la cause responsable—incontestablement—de la déchéance de notre port, c'est l'absence du fret à offrir en quantités raisonnables pour les cargaisons des navires océaniques.

Ce fret, il fut une époque où nous le possédions en abondance; c'était le bois qui nous le fournissait. Le bois parti, nous n'avons rien trouvé depuis qui le remplaça.

Désormais, nous allons avoir le blé, le blé de l'ouest venant en droite ligne se déverser par la voie la plus courte, par la voie la plus économique en tant que transport par rails, se déverser dans le port de Québec.

Ce fret lourd de cargaison, ce fret de cale, en quantités considérables, constitue, au point de vue économique le véritable pivot du trafic océanique.

Là où se trouve accumulé, assuré, ce fret lourd, les autres catégories de fret viennent se diriger peu à peu; le fret lourd c'est l'aimant, c'est le pôle de la navigation commerciale.

Voilà, j'ose l'affirmer, sans crainte, d'être démenti, par quiconque, a la moindre notion des questions économiques, voilà la certitude indiscutable sur laquelle baser désormais en toute sécurité notre confiance dans l'avenir de Québec.

Québec relié en droite ligne aux greniers de l'ouest; Québec devenu le goulot de l'entonnoir servant à l'évacuation des récoltes de l'ouest; cela suffit pour établir notre confiance dans l'avenir de Québec.

Il est une autre raison non moins décisive à mon humble avis, pour confirmer notre confiance.

C'est l'évolution qui s'opère depuis plusieurs années et qui s'affirme chaque année plus nettement, que le rapport du Lloyd notait dernièrement,—l'évolution dans le tonnage des navires économiques.

Etrange retour des choses ici-bas! une évolution semblable, jadis, a causé l'abandon de notre port et voici qu'aujourd'hui, les progrès de la navigation à vapeur, qui, à ses débuts nous fut si néfaste, nous offre notre revanche!!

Avec la navigation à voiles, la montée du fleuve entre Québec et Montréal, forcément lente et hasardeuse, favorisait Québec au détriment de Montréal.

Quand la vapeur vint se substituer à la voile, elle fit disparaître ces inconvénients et permit à la navigation de suivre sa tendance naturelle qui est de pénétrer, sans rupture de charges, le plus avant possible dans les terres, afin de bénéficier le plus possible de l'économie de ce mode de transport.

Mais voici que l'augmentation du tonnage, concordant d'ailleurs avec les accélérations de vitesse imposées– et par la concurrence et par les besoins d'une activité fiévreuse comme le monde n'en avait jamais connue, voici, que cette augmentation du tonnage et ce besoin de vitesse ramènent au premier plan les avantages naturels de notre port.

Un journal de Montréal, un journal commercial, "Le Moniteur du Commerce" en faisait l'aveu tout récemment et prédisait l'échéance prochain de cette évolution au bénéfice du port de Québec.

Enfin, troisième certitude: la nécessité impérieuse, évidente, qui s'affirme à mesure que s'augmente la production de l'ouest, la nécessité d'assurer de nouveaux débouchés, aux besoins grandissants d'évacuation de nos produits

Or, qu'on le veuille ou non, de gré ou de force, il faudra bien se rendre à l'évidence et reconnaître pour en profiter, les avantages incontestables qu'offre notre port pour fournir à cette nécessité nationale la solution la plus facile, la plus pratique.

Mais, ne l'oublions pas: sans le premier facteur, sans le Transcontinental, arrivant à l'heure voulue pour nour relier directement à l'ouest et nous procurer conséquemment le fret lourd, nous le fournir abondamment, il est douteux, plus que douteux, que les deux autres facteurs malgré toute leur incontestable valeur intrinsèque—en l'absence du premier– puissent exercer une influence suffisamment décisive auprès des intéressés, pour les décider à favoriser de préférence notre port.

Je me crois donc justifié d'affirmer péremptoirement que la construction du Transcontinental à cette heure opportune est bien la clef de voute de notre avenir: sa sécurité et son assurance d'avenir.

Il me semble que les citoyens de Québec, s'ils veulent être justes et sincères, doivent aujourd'hui se rendre compte de la dette de reconnaissance dont ils sont redevables à l'éminent homme d'état dont la clairvoyance et la sagesse patriotique leur ont assuré une telle garantie d'avenir.

Je l'affirme,—et, j'ose espérer, je suis convaincu, que vous en viendrez à la même conclusion lorsque ayant réfléchi vous aurez pesé mes raisons, j'affirme que peu de villes ont jamais eu autant de bonnes de sérieuses, de valables raisons de professer une confiance inébranlable et illimitée dans les destinées que lui offre les perspectives d'avenir, que Québec, à l'aurore de l'année 1914.

Prenez confiance, Messieurs, et vous plus particulièrement, mes jeunes amis, prenez confiance dnas l'avenir de Québec, dans votre avenir; soyez-en convaincu, répètez-le, affirmez-le hautement en toute occasion et devant tout venant, car aucun doute n'est permis.

Mais, la foi sans les œuvres, vous le savez est une foi stérile: la confiance aussi.

Il ne suffit pas de professer, d'affirmer cette confiance: il faut surtout et avant tout en fournir les preuves.

Et la manière pratique de la prouver efficacement, c'est de vous atteler individuellement, sans délai, sans tergiversations, sans répit au chariot du progrès matériel et du développement commercial de Québec.

Ayez confiance, ayez la foi...et agissez en conséquence.

N'hésitez pas, n'attendez pas, car d'autres viendront vendanger les grapes de cette vigne qui pointe hors du sol et que leurs yeux avertis sauront bien découvrir.

Mettez-vous à l'œuvre, prenez la pioche, béchez la terre, préparez les échalas, mettez sur chantier les tonneaux et les cuves pour la vendange prochaine.

Le ciel nous aide! aidons-nous.

Au lieu d'aller chercher au loin d'illusoires Eldorados, pour y placer fructueusement vos capitaux; au lieu de laisser aux banques et autres intermédiaires la tâche de faire fructifier vos capitaux: gens de Québec, placez-les, en toute confiance dans des entreprises à Québec; disposez-en vous-même dans des entreprises locales que vous aurez étudiées soigneusement, dont vous connaîtrez tous les tenants et tous les aboutissants et que vous pourrez surveiller facilement.

Est-il bien nécessaire de vous indiquer tous les champs fructueux et si variés [illegible] s'ouvrent à votre initiative et qui n'attendent pour fructifier que l'apport de vos énergies?

Ce serait ouvrir un champ trop vaste à parcourir dans le cadre de cette conférence que de vouloir entreprendre de vous indiquer toutes les avenues qui s'ouvrent à votre esprit d'entreprise.

Un autre, plus tard, suivant le sillon que j'ouvre aujourd'hui voudra vous ouvrir avec plus de compétence les perspectives de ce nouveau champ d'action.

Mais, il est un point de vue général que vous me permettrez d'aborder ce soir, car il relève essentiellement de la question étudiée; celui-là s'adresse plus particulièrement à vous, mes jeunes amis.

La bonne volonté, la volonté tout courte, de profiter des chances que vous offre la certitude de l'avenir de Québec, le désir de bien faire, c'est beaucoup assurément mais ce n'est pas suffisant, ce n'est pas assez!

Il ne suffit pas de vouloir ici-bas...il faut savoir—savoir vouloir et savoir exécuter.

Dans cette institution vous venez puiser le savoir qui vous ouvrira les portes du succès et certes, nous savons tous avec quel dévouement, avec quelle science, ces Messieurs s'ingénient à mettre à votre portée ces connaissances, armes nécessaires de votre prochain combat dans la vie commerciale.

Mais si grands soient leurs efforts, si complet leur dévouement ils ont conscience, eux aussi, de ne pouvoir, dans l'état de chose présent, vous armer pour ce combat comme ils le voudraient, comme ils sentent bien qu'il le faudrait et pour vous et pour notre race.

Il existe indiscutablement une lacune dans notre système d'instruction commerciale: il est trop exclusivement élémentaire.

Je voudrais essayer de bien me faire comprendre par tout le monde et pour cela je vais, si vous le voulez bien prendre dans notre propre ville, dans notre situation economique, un exemple facile à saisir.

Vous savez tous, que le peu d'augmentation de notre population, malgré l'énorme quotient de la natalité à Québec est dû, presque exclusivement, au fait que les jeunes, pour le plus grand nombre, quittent Québec et vont, ailleurs, chercher fortune.

Nul blâme ne s'attache à eux de ce fait ; ils sont les victimes d'un état de choses, ils n'en sont point responsables ; ils ne trouvent pas dans leur ville natale, du moins en nombre suffisant, les positions qui leur permettraient de gagner leur vie.

Ils s'en vont donc, forcément, chercher ailleurs, à Montréal, un peu partout où s'employer. Et c'est Québec qui y perd.

Interrogez vos souvenirs, réfléchissez, et vous n'aurez aucune peine à retrouver par dizaines et par centaines les noms de vos amis, de vos parents, qui, leurs cours terminés, ont dû, eux aussi, pour vivre, s'expatrier de Québec.

Montréal ne compte plus le nombre de jeunes québecois qui aujourd'hui composent la phalange commerciale si active si entreprenante, si prospère qui lui a assuré sa suprématie industrielle et commerciale.

Ceux-là, trouvent dans cette sphère d'activité de la métropole le complément pratique de leur éducation commerciale ; ils apprennent, par expérience, pour peu qu'ils le veuillent et qu'ils possèdent l'étoffe voulue, cette éducation commerciale supérieure que nos institutions ne peuvent aujourd'hui leur fournir. Mais encore, faut-il remarquer que ce complément d'éducation commerciale il leur faut pour l'acquérir, même insuffisamment, des années d'expérience pratique, alors qu'en une ou deux années ils auraient pu acquérir à l'école d'enseignement supérieur commercial tous les rudiments essentiels et profiter par la suite beaucoup plus vite et beaucoup plus utilement des enseignements subséquents de l'expérience.

D'ailleurs, remarquons le bien, le nombre est relativement et naturellement restreint de ceux qui conquièrent par l'enseignement de l'expérience, ces notions générales, pourtant si nécessaires à qui veut pouvoir sortir de derrière le comptoir ou le bureau pour devenir à son tour: patron.

Mais à Québec, sans vouloir en aucune façon jetter le moindre blâme sur nos hommes d'affaires, sans aucune arrière pensée de récrimination,— car, c'est là, besogne vaine et irritante, quelle chance la plupart des jeunes qui entrent dans la carrière commerciale ou industrielle peuvent-ils trouver pour acquérir ces notions de l'enseignement commercial supérieur ?

Or, dans quelle situation allons-nous nous trouver, de ce fait, à Québec, pour faire face aux chances de développements industriels et commerciaux que nous pouvons envisager désormais, que nous devons envisager désormais comme une certitude ?

Ais-je besoin de vous signaler que, pour employer utilement, avec chance raisonnable de succès son initiative, pour pouvoir entrevoir les

opportunités offertes par les circonstances, pour concevoir, mettre sur pied les entreprises nouvelles dont nous allons avoir besoin si nous voulons tirer profitablement parti des conditions nouvelles—ais-je besoin de vous signaler qu'il faut, nécessairement, autre chose que des notions élémentaires de commerce et qu'à moins d'un génie particulier, exclusivement individuel et exceptionnellement rare, les meilleures volontés, les désirs de faire preuve d'initiative intelligente seront condamnés à l'impuissance ou a l'insuccès— ce qui est pire dans l'intérêt général plus encore que dans l'intérêt particulier.

Où, nos capitalistes, nos hommes d'affaires entreprenants trouveront-ils les auxiliaires indispensables pour mener à bien telles initiatives ?

Et, même parmi nos hommes d'affaires, sans vouloir en rien les déprecier, mais simplement en tenant compte des circonstances dans lesquelles ils ont vécues, combien en trouverons-nous qui se sentiront les audaces nécessaires pour ces initiatives ?

Rien ne sert de s'illusionner délibéremment et par un patriotisme mal compris, affreusement décevant, se refuser à regarder en face les réalités.

Nous avons certainement parmi nous bon nombre d'hommes d'affaires, bon nombre d'auxiliaires compétents qui pourront et sauront profiter de ces chances, mais ce que j'affirme c'est que le nombre en est insuffisant beaucoup trop restreint pour nous permettre d'espérer pouvoir tirer de la situation nouvelle si prochaine tout le parti qu'elle doit forcément comporter.

Laissons de côté le point de vue industriel; au seul point de vue commercial, vous le savez, vous en avez conscience, et vos professeurs eux, le savent bien, pour faire face victorieusement à la concurrence si ardente, si aigue, si avisée dans le monde commercial, il faut plus, il faut autre chose que la connaissance même parfaite de tous les mystères de la comptabilité, de la sténographie, de la clavigraphie, si on souhaite jouer un rôle autre que celui de second ou de troisième violon.

Je sais bien, que notre gouvernement provincial a reconnu déjà cette nécessité de notre avenir national et la preuve en est dans cette fondation de l'école des Hautes-Etudes commerciales de Montréal ; comme aussi dans un autre champ, la création des écoles techniques.

Mais, il me semble que, si excellente que soit cette fondation, il manque à l'heure actuelle un rouage, un rouage essentiel, un rouage

intermédiaire qui, seul, peut assurer le fonctionnement régulier du mécanisme et c'est l'enseignement commercial supérieur.

Dans ma position de journaliste qui me met journellement en contact avec toutes les classes de la société et me permet de recueillir des confidences précieuses, j'ai eu l'occasion de remarquer, depuis longtemps, l'existence d'une inquiétude vague, imprécise, mais très générale sur notre état de préparation comme race et comme société pour faire face victorieusement à nos destinées.

Je vous le déclare franchement, mon opinion, formée par l'étude sincère et consciencieuse de cette situation est: que l'une des causes, et suivant moi la plus importante, est l'absence de cet enseignement commercial et scientifique supérieur.

J'aurais mauvaise grâce à dénigrer les humanités et les belles lettres qui m'ont fourni dans la vie les éléments de mon succès—si relatif, soit-il, cela s'entend, je vous prie de le croire—mais est-il donc nécessaire de dénigrer l'enseignement classique pour faire valoir les mérites et les avantages de l'enseignement commercial?

Je me refuse, pour moi, absolument, à l'admettre.

Je m'y refuse d'autant plus rigoureusement que j'ai, pour m'appuyer, mon expérience personnelle. Je n'ai pas fait au collège que des humanités; j'ai jadis, mes humanités finies, étudié les sciences et assez à fond puisque je me préparais aux examens de notre école polytechnique, assurément l'une des écoles scientifiques dont la réputation est la mieux assise par le monde.

En toute sincérité, je suis persuadé que mes études scientifiques ont singulièrement aidé à la formation de mon esprit et largement contribué à m'aider dans ma lutte.

Je suis fermement d'opinion qu'il est urgent dans l'intérêt de notre peuple, à Québec, comme ailleurs, de créer cet enseignement commercial supérieur qui nous fait si lamentablement défaut à l'heure actuelle et qui est une cause certaine d'infériorité pour les nôtres, malgré leur intelligence et malgré leur travail.

Il le faut: d'abord pour fournir le rouage indispensable à l'utilisation profitable de notre Ecole des Hautes Etudes.

Il le faut: pour fournir à un plus grand nombre de nos jeunes gens qui se destinent au commerce et à l'industrie, les compléments indispensables qui leur permettront de ne pas rester toujours au second

plan, alors même qu'il ne pourraient pas passer par l'Ecole des Hautes Etudes.

Il le faut, enfin! et je serais tenté de dire surtout: pour rehausser dans l'opinion de notre race une profession qui, somme toute, sera toujours après celle des cultivateurs, la plus nombreuse; d'une profession qui, partout ailleurs, prend de jour en jour un ascendant plus considérable.

Il le faut: pour rehausser une profession qui, a entre les mains, les clefs les plus certaines du progrès matériel, de la prospérité et de qui dépend réellement l'avenir matériel de notre pays.

Il le faut encore, et plus particulièrement pour Québec, dans les circonstances que je viens d'essayer de mettre en relief devant votre jugement, car si, par malheur, nous ne possédons pas, à temps voulu, pour permettrre à nos concitoyens de recueillir l'héritage qui va s'ouvrir ou bien nous verrons nous échapper—cette fois à tous jamais, peut-être—nos chances d'avenir, ou bien, d'autres viendront cueillir à notre nez et à notre barbe, cette moisson fructueuse.

Je ne veux pas abuser de votre patience, j'ai conscience d'avoir déjà dépassé les limites permises; je veux simplement vous indiquer, en passant, esquisser, une autre raison qui m'apparaît d'une importance exceptionnelle.

On se plaint sans cesse à Québec et non sans raison, malheureusement,du manque d'esprit public: chacun dit-on—je me confesse de l'avoir dit—chacun s'occupe exclusivement de son devant de porte.

On s'occupe naturellement de ce que l'on connaît—ce que l'on connaît mal ou qu'on ne connaît pas, nous est indifférent.

Chacun connaît ou croit connaître ses intérêts personnels: aussi et très naturellement, chacun se place à ce point de vue.

Le seul moyen de créer et de développer l'esprit public c'est d'étendre les connaissances générales commerciales et autres qui rentrent invariablement dans l'étude et l'appréciation des questions d'intérêt général.

Si, évidemment, on ne peut espérer étendre ces connaissances à tous les citoyens indistinctement, du moins devons-nous tendre à former une classe assez nombreuse de gens instruits à cet égard qui puissent servir de guide et puissent user de leur influence pour diriger l'opinion publique utilement.

Or, je le demande, à tous les gens sensés, quelle classe peut mieux que la classe commerciale, si nombreuse, jouer, avec un minimum de temps et d'effort ce rôle si désirable au point de vue de la création d'une opinion publique intelligente et avertie??

Cette fois, je termine. Je n'ai fait qu'effleurer des questions qui méritaient d'être longuement étudiées et discutées: je n'ai voulu que semer à la volée quelques idées; mon seul regret c'est de n'avoir pas pu être suffisamment à la hauteur de mon ambition.

Je n'aurai point inutilement abusé de votre bienveillante attention si, du moins, vous remportez avec vous ce soir un sentiment plus net de confiance dans l'avenir qui est réservé à Québec.

Tout le reste suivra, et vous saurez bien y voir vous-mêmes, du jour, où cette confiance sera solidement ancrée dans votre cœur. Ces Messieurs de l'Académie Commerciale, nous traceront la voie; il suffira de leur prêter notre concours généreux et vous mes jeunes amis toute votre ardeur à profiter de leurs enseignements.